

مذاکره و قرارداد برای منابع اطلاعاتی دیجیتال

■ ابراهیم عمرانی

رئیس کتابخانه دانشکده علوم دانشگاه تهران



■ دورانت، فیونا. مذاکره و قرارداد برای منابع اطلاعاتی دیجیتال^۱. ترجمه جواد بشیری. تهران: کتابدار، ۱۳۸۹. ۱۶۱ ص. جدول، مصور. شابک ۶-۴۴-۵۴۸۹-۶۰۰-۹۷۸.

کتابخانه‌ها از نیمه دوم دهه نمود تحت تأثیر فناوری‌های ارتباطی و اطلاعاتی با چنان تغییرات وسیعی درگیر شده‌اند که همه ساز و کارشان دچار تحول شده است. این تغییرات در همه ارکان کتابخانه، از تأمین منابع و نیروی انسانی تا سازماندهی و دستیابی و خدمات و اشاعه به صورت همه جانبه رخ داده است. مواد و منابع کتابخانه‌ها دیگر صرفاً منابع چاپی و دیداری شنیداری نیستند، امروزه آنها اشیاء اطلاعاتی هستند و لازمه امر تأمین منابع، شناخت انواع اشیاء یعنی منابع جدید است. تأمین کنندگان منابع کتابخانه‌ای که پیش از این به کتاب و مجلات قناعت کرده بودند اکنون انواع و اقسام منابع را در اشکال و فرمت‌های مختلف تولید می‌کنند و شکل غالب منابع کتابخانه‌ای الکترونیک است.

الکترونیکی شدن منابع بر بازار ناشران تأثیر فراوانی داشته و قواعد حق مؤلف (کپی‌رایت) و حقوق مالکیت معنوی موجود به تنهایی حافظ منافع ناشران و تأمین کنندگان اطلاعات نیست. به علاوه تأمین منابع، تنها خرید منابع و در قفسه گذاشتن آنها نیست

بلکه نوعی ارائه خدمات به کتابخانه‌ها نیز محسوب می‌گردد. بنابراین با تغییر نوع منبع غالب و به تبع آن خدمات اضافه از سوی ناشران به جای فروش تنها، بازار را به سمت ایجاد سازمانی نو و تغییر در نظام‌های قیمت‌گذاری، فروش و توزیع برده و با توجه به دو نکته اصلی که گفته شد (قواعد کپی‌رایت و حقوق مالکیت معنوی) این حرکت به سمت انعقاد قراردادهایی بین کتابخانه‌ها و ناشران و تأمین کنندگان بوده است که از آن با عنوان اجازه‌نامه^۲ و یا همان قرارداد نام برده می‌شود. می‌توان گفت در حوزه تأمین منابع کتابخانه‌ها بزرگ‌ترین تغییر، تغییر روش از خرید به اجازه‌نامه است.

لازم به یادآوری است که در دوران خریدهای چاپی، پس از گذشت دهه‌های متوالی بازار به توازن رسیده بود و علی‌رغم تجاری‌سازی علم در سال‌های پس از جنگ دوم جهانی و ایجاد انحصار پنهان توسط ناشران بزرگ با ادغام‌های تو در تو باز هم بازار با معیارهایی حرکت می‌کرد که در نود درصد مواقع قابل پیش‌بینی بود و کتابداران متخصص تأمین منابع، بازار کتاب و مجلات را با افزایش‌های سالانه نسبتاً معقول آن کاملاً می‌شناختند و رقابت سالم هم به آنها اجازه می‌داد در مواقع لازم با چرخش کوچکی از این ناشر به دیگری و از این کارگزار به کارگزار دیگر خریدهای خوب و منطقی داشته باشند و در تنظیم بودجه سالانه کمتر آسیب ببینند. از بیست سال پیش به این سو - طبق مدارک موجود - حجم و قیمت کتاب‌ها رو به افزایش داشته و این تغییرات با افزایش بودجه کتابخانه‌ها هیچ هماهنگی نداشته است. در این فرآیند هر قدر منابع الکترونیکی بیشتر می‌شود افزایش بهای بی‌رویه نیز بیشتر می‌شود.

در دوره حاضر دیگر یک کتابخانه به تنهایی قادر به برخورد با ناشرانی نیست که هر سال بیشتر و بیشتر سود می‌خواهند و با ادغام‌های تجاری تو در تو تبدیل به غول‌های بزرگ انحصاری شده‌اند. اینک نیاز به مذاکرات دسته‌جمعی برای رسیدن به قیمت‌های اندکی مناسب‌تر احساس می‌شود. اینگونه مذاکرات بیشتر در دل کنسرسیوم‌های خرید انجام می‌گیرد. تجربه این سال‌ها، کتابداران حوزه تأمین منابع را ملزم می‌سازد با داشتن آمار و اطلاعات، آگاهی بر شیوه‌های قیمت‌گذاری، آشنایی با مفاد و

الکترونیکی شدن منابع
بر بازار ناشران تأثیر
فراوانی داشته و قواعد
حق مؤلف (کپی‌رایت)
و حقوق مالکیت معنوی
موجود به تنهایی
حافظ منافع ناشران
و تأمین کنندگان
اطلاعات نیست

شرایط تنظیم اجازه‌نامه‌ها و قراردادهای، اطلاع کامل از بازار نشر الکترونیکی، تسلط بر نرم‌افزارهای رایج در این بازار و ارزش‌های افزوده‌ی مورد ادعای ناشران و تأمین‌کنندگان و از همه مهم‌تر با مهارت در مذاکره و چانه‌زنی، با ناشران و تأمین‌کنندگان منابع کتابخانه‌ای و کارگزارانشان وارد مذاکره شوند.

خانم فیونا فاگدن (که به فیونا دورانت مشهور است) مدیر خدمات اطلاع‌رسانی ملی در یک مؤسسه بزرگ حسابرسی با نام بیکر تیلی^۲ است. وی مسئول مستقیم منابع برخط ۲۸ مؤسسه در بریتانیا است که شامل بودجه‌بندی، ارزیابی و بررسی هزینه - فایده بودن استفاده از منابع برخط - در این مؤسسات است. وی از ۱۹۹۶ تا ژوئن ۲۰۰۸ مدیر کتابخانه و مرکز اطلاعات علمی مؤسسه بیکر و مکنزی^۳ بوده که یک مؤسسه حقوقی بزرگ است. از اولین مقاله‌های دورانت در حوزه قراردادها، «مذاکرات برای قرارداد مدیریت اطلاعات برخط حقوقی در سال ۲۰۰۳» است که با همکاری انجمن انگلیسی - ایرلندی کتابداران حقوقی ارائه گردید.

کتاب حاضر که در سال ۲۰۰۶ منتشر شد حاصل تجربه بسیار خوب مؤلف در حوزه مسائل حقوقی قراردادهای منابع الکترونیکی و شیوه‌های مذاکره جمعی و کنسرسیومی و حتی مذاکرات فردی است. کتاب به زبانی بسیار ساده نوشته شده و مؤلف سعی می‌کند از مهارتی به مهارت دیگر پیش برود و در هر مهارت و شیوه‌ای به توضیح نکات لازم برای آن می‌پردازد. این کتاب ابزار خوبی است برای مذاکره‌کنندگان حرفه‌ای و نیز تازه‌کاران که هر یک در موقعیت خود نکاتی از آن را در مذاکرات خود لحاظ کنند. به علاوه می‌تواند به عنوان منبع درسی برای شیوه‌های عمومی مذاکره در رشته‌های مدیریت و منبع اختصاصی برای مذاکره در دنیای منابع اطلاعاتی مورد استفاده قرار گیرد.

مؤلف هدف خود را اعتلای توان مذاکرات برای کسانی که قرار است در تیم‌های مذاکره‌کننده با فروشندگان منابع به مذاکره بنشینند اعلام می‌کند و در کنار آن راهنمایی‌هایی برای کتابداران یک کتابخانه تنها و همچنین مدیران حوزه اطلاعات علمی در یک زنجیره سلسله مراتب اداری در یک سازمان بزرگ و مشاوران آنها و نیز ناشران دارد.

مقدمه کتاب علاوه بر هدف و مخاطبان به موضوع مذاکره و مهارت‌های آن نیز به‌طور خلاصه می‌پردازد. پس از مقدمه در چهار فصل و یک نتیجه‌گیری خواننده را مرحله به مرحله به پیش می‌برد. در فصل آماده‌سازی به شناخت نیازهای سازمان، شناخت نحوه استفاده سازمان و کاربران آن از محصول، شناخت بازار، شناخت محصولات و توان مقایسه آنها، هم‌پوشانی محصولات، مسائل مالی کتابخانه و بودجه، انتخاب بین ناشران و تشخیص موقعیت‌های مطلوب و بهتر و هزینه فایده بودن خریده‌ها و غیره می‌پردازد. در این بخش به مقدمات مورد نیاز تجدید اشتراک یک محصول و مذاکره در مورد آن اشاره می‌شود. اهمیت کنترل محصولات رقابتی با توجه به محتوای آنها و اینکه کدامیک با نیازهای مؤسسه انطباق دارند و یا کاربران مؤسسه به کدامیک

از محصولات اقبال بیشتری نشان داده‌اند و استفاده مفید از آمار مصرف کاربران نیز از ملزومات مذاکره است که در فصل اول به آنها اشاره می‌شود.

مؤلف هدف از فصل قرارداد را بررسی بخش‌های مهم قرارداد، تشریح اصطلاحات مورد استفاده، (با ارائه شناخت کامل از قراردادها و مسائل مترتب بر آنها) ایجاد احساس راحتی بیشتر و در واقع یک نوع اعتماد به نفس در مذاکرات برای فرد مذاکره‌کننده ذکر می‌کند. معمولاً قراردادهای اجازه‌نامه‌های از پیش آماده‌شده ناشران که توسط مشاوران حقوقی ورزیده و با تجربه نوشته شده، پیش‌بینی‌های لازم را در مورد تأمین منافع ایشان کرده، لیکن به یاد داشته باشیم که هر قرارداد دو طرف دارد و اگر منافع شما در قرارداد به همان اندازه منافع ناشر دیده نشود این قرارداد برای ناشر هم پایداری نخواهد داشت. (قابل ذکر است که در ابتدای ورود محصولات الکترونیکی به کشور ما و تا سال‌های اخیر کارگزاران اجازه‌نامه‌ها را روی میز می‌گذاشتند و فقط امضاء می‌خواستند و آنها را وحی منزل از سوی ناشر می‌دانستند و ادعا می‌کردند که این قراردادهای بین‌المللی است و در همه جای دنیا یکی است و امکان تغییر آن وجود ندارد و به‌ویژه در مذاکرات با یک دانشگاه و کتابخانه تنها معمولاً قرارداد را به امضاء نماینده‌ای می‌رسانند که از محتوا و شرایط آن هیچ اطلاعی نداشت). در این فصل فیونا دورانت با تأکید بر عقد قراردادهایی که دو طرف به صورت یکسان از آن سود ببرند و بدینوسیله پایداری قرارداد را تأمین کنند به مفاد قرارداد پرداخته و مواد مختلف آن را یک به یک شرح می‌دهد: اهداف قرارداد، تعاریف، شرایط حاکم، تعهدات طرفین، مدت قرارداد، محدودیت‌ها، مجوزها، حکمیت، فسخ، تمدید و پیوست‌ها مانند فهرست اسامی خریداران در خریده‌های جمعی و شرایط هر یک برای پرداخت و قیمت‌ها. و یادآوری می‌کند که درست مانند دوران چاپی، ناشران برای شما تسهیلات ویژه‌ای دارند که باید آنها را بدانید و از آنها استفاده کنید. وی تأکید می‌کند بدون داشتن نمونه واقعی (که در محیط الکترونیکی همان دوره آزمایشی^۴ خواهد بود) و آموزش لازم قبل از دوره و داشتن آمار مصرف اطلاعات توسط کاربران در این دوره هیچ اجازه‌نامه‌ای را امضاء نکنید. تاریخ شروع قرارداد قبل از دوره آزمایشی و آموزش کاربران در آن دوره دورریختن پول است. تا زمانی که سرویس اصلی به شکل مورد نظر خریدار کامل نشده، قرارداد شروع نخواهد شد. نمی‌تواند یک ماه از قرارداد بگذرد و ناشر هنوز مشغول تنظیم آدرس‌ها و شناسه‌های مشتری (دانشگاه) روی سرور خود باشد. در قرارداد باید مواردی چون چند کاربر هم‌زمان، استفاده‌کنندگان گذری (مراجعات حضوری کتابخانه‌ها که شرایط امضاء اصلی کتابخانه را ندارند) و استفاده‌کنندگان مجاز معین شده باشند. وضعیت تحویل مدرک^۵ و شرایط آن باید در قرارداد مشخص باشد و برای نمونه نیز قراردادهایی را در پایان فصل در اختیار می‌گذارد که مترجم علاوه بر ترجمه، اصل قرارداد را نیز در اختیار گذاشته است. به علاوه ارتباط کاربران با فرد یا گروه مذاکره از نکات خوبی است که مؤلف به آن اشاره می‌کند.



بدون داشتن نمونه واقعی (که در محیط الکترونیکی همان دوره آزمایشی خواهد بود) و آموزش لازم قبل از دوره و داشتن آمار مصرف اطلاعات توسط کاربران در این دوره هیچ اجازه‌نامه‌ای را امضاء نکنید

دریافت نامه اتوماتیک تجدید اشتراک و با تأیید کارگزار به حساب ریخته‌اند. با این کار هیئت مذاکره‌کننده در مذاکرات در موضع ضعف قرار خواهد گرفت. مؤلف در ادامه به محصولات ناشران و مشکلات پس از ادغام و ارتباط بین ناشر و خریدار اشاره کرده و به مذاکره در باب قیمت و افزایش‌های آن می‌پردازد.

فیونا دورانت در فصل بعد فنون مورد نیاز در مذاکره شامل زبان مذاکره و چگونگی انتقال منظور را مطرح می‌کند. مواجهه با هیجانات و راه‌حلی‌هایی برای آنها موضوع بعدی صحبت مؤلف بوده، پس از آن پیگیری و ارتباطات بعدی و برگزاری و زمان‌بندی جلسات را مورد بحث قرار داده و به نکات ظریفی مانند جلسه پیش از جلسه و حتی چیدمان اتاق جلسات اشاره می‌کند و نکاتی مانند ساختار جلسه، مقدمات صحبت، ارائه پیشنهادها، مطرح کردن ایده‌ها، گوش دادن و یادداشت برداشتن، نحوه پاسخ دادن و توافق و نتیجه‌گیری را توضیح می‌دهد و استفاده از امکانات فردی در مذاکره و شناخت آنها را در طرف مقابل مانند استفاده از زبان بدن و تماس چشمی و حالت بیان چهره و لباس مناسب را توصیه می‌کند. و در پایان به تحلیل نتایج مذاکرات با فرض‌های مختلف و مثال‌های متفاوت می‌پردازد.

در آغاز فصل چهارم با عنوان ارتقاء کارکنان و پیامد مذاکره ارتباطی، مؤلف می‌نویسد که این فصل با سازمان‌های بزرگ‌تر ارتباط بیشتری دارد تا تاجران یا سازمان‌های کوچک (ص ۱۳۹). این فصل نشان می‌دهد چگونه مذاکره می‌تواند نقش مهمی در توسعه پایدار تخصصی کارکنان ایفا کند و...». در این فصل کوتاه تأکید مؤلف بر رشد توان مذاکره در کارکنانی است که در این امر شرکت دارند

این ارتباط اطلاعات خوبی در اختیار مذاکره‌کننده خواهد گذاشت که در مذاکره با ناشران قدرت بازی و مخاطره بیشتری پیدا می‌کند و به تصمیم‌گیری در این امر که تا کجا پیش برود و کجا به توافق برسد کمک فراوانی خواهد کرد.

فیونا دورانت در فصل سوم مذاکره و شیوه‌ها و مهارت‌های آن را مورد بحث قرار داده و بیش از یک سوم حجم کتاب را به آن اختصاص می‌دهد. نویسنده هدف از این فصل را اینگونه بیان می‌کند: «... رفع نگرانی و ایجاد اعتماد به نفس از طریق مثال‌ها، مسائل عملی و تجزیه و تحلیل‌های بسیار مفصل» (ص ۱۲). در این بخش بر چگونگی ورود به مذاکره تأکید می‌کند. پیچیده‌ترین بخش در خریدهای کتابخانه همیشه تجدید اشتراک است و مؤلف با مثال ورود به بحث تجدید اشتراک آغاز می‌کند و مسائلی چون مذاکره در تنظیم قرارداد را مورد بررسی قرار می‌دهد.

در این بخش روش‌های ارتباط با فروشندگان از پست الکترونیکی (رایانامه)، و نامه گرفته تا جلسات حضوری و تلفن را توضیح می‌دهد و مزایا و نکات قوت و ضعف هر یک را می‌نویسد. مذاکرات دو جانبه و مذاکرات کنسرسیومی که فرد یا هیئتی از طرف همه اعضا کنسرسیوم مذاکره می‌کنند را همراه با معایب و مزایای آن برای هر دو طرف معامله ناشر و کنسرسیوم، جداگانه توضیح می‌دهد.

اعضایی را مثال می‌زند که به علت عدم آگاهی یا با ترفندهای کارگزاران، جداگانه و با دریافت اولین نامه اتوماتیک از ناشر یا کارگزار برای تجدید اشتراک پول به حساب ناشر می‌ریزند؛ با این حيله استاندارد ناشران قبل از هر گونه مذاکره و چانه‌زنی برای مثال ۶ عضو از بیست عضو کنسرسیوم همان پولی را که ناشر گفته با



کسانی که می‌خواهند این کتاب را به عنوان راهنمای عملی کار برگزینند، توجه داشته باشند که باید با خلاقیت‌های خود رهنمودها را ابتدا در ذهن بومی‌سازی کرده و پس از آن روش‌های خود را ابتدا مکتوب و مدون کرده و بعد سر میز مذاکره بنشینند

یا قرار است برای این مهم مهارت‌های لازم را کسب کنند و در قالب توصیه‌هایی به سازمان‌هایی که قرار است برای خریدهای خود مذاکره‌کننده‌های ماهری داشته باشند ارائه شده است. کتاب با یک نتیجه‌گیری کوتاه و معرفی مراجع برای مطالعه بیشتر به پایان می‌رسد.

کتاب در مجموع مفید است و به نکاتی اشاره می‌کند که کتابداران ایرانی ظرف ده سال گذشته به مرور با آنها آشنا شده‌اند و حداقل در هر دانشگاه ایران یک نفر به عنوان نماینده یا به قول کتاب «مذاکره‌کننده» در جلساتی برای تصمیم‌گیری در مورد منابع مورد نیاز شرکت می‌کند و یا به عنوان نماینده دانشگاه خود در مجمع عمومی کنسرسیوم به انتخاب هیئت اصلی مذاکره‌کننده تحت عنوان شورای سیاست‌گذاری می‌پردازند و از شورا گزارش کارکرد می‌خواهند. با این همه کسانی که می‌خواهند این کتاب را به عنوان راهنمای عملی کار برگزینند، توجه داشته باشند که باید با خلاقیت‌های خود رهنمودها را ابتدا در ذهن بومی‌سازی کرده و پس از آن روش‌های خود را ابتدا مکتوب و مدون کرده و بعد سر میز مذاکره بنشینند.

دوستان و همکاران ایرانی که در سال‌های گذشته تجربیاتی در این امر داشته‌اند شاید بهتر بتوانند از نکات گفته‌شده در کتاب برای خود دست‌نامه‌ای درست کنند و یا رئوس را یادداشت کنند که در ضمن کار به آن رجوع کنند تا در مذاکره مطلبی فراموش نشود و از قلم نیفتد؛ لیکن همه آنچه را که خانم دورانت نوشته‌اند با آنچه در ایران و بر سر میز مذاکرات با فروشندگان اطلاعات می‌گذرد تفاوت‌های بسیار دارد. در ایران زمانی که با ناشران و به‌طور مستقیم وارد مذاکره می‌شویم با زمانی که قرار است با کارگزاران ایشان صحبت کنید شرایط متفاوت است. به علاوه در بیشتر مواقع مذاکره‌کننده به جای کتابدار که باید عمری با ناشران و کارگزارانشان در تماس و تعامل باشد، عضوی از هیئت علمی است که برای دو یا سه سال رئیس کتابخانه دانشگاه شده و پس از این مدت هم قرار است به پشت میز تدریس و تحقیق خود بازگردد. بنابر این اشاره خانم دورانت به مذاکره‌کننده متخصص در کنسرسیوم می‌تواند مورد توجه ویژه قرار داده شود و کتابخانه‌های دانشگاهی بیش از پیش با کنسرسیوم همکاری تنگاتنگ داشته باشند، و به مذاکره‌کنندگان متخصص که ده سالی است در کنسرسیوم بر سر پرداخت یک دلار کمتر با کارگزاران می‌جنگند مأموریت دهند مذاکرات را به پیش ببرند. و به این نکته فکر کنید که نحوه سیستماتیک مذاکره برای فردی که دو سال قرار است در یک کتابخانه متولی باشد چه انگیزه‌ای دارد که حتی آن را بخواند چه برسد که تمرین کند تا در مذاکرات از آن استفاده کند. وای به روز دانشگاهی که مذاکره‌کننده تازه‌کارش - بخوانید رئیس تازه منصوب‌شده کتابخانه - بدون مشورت با کنسرسیوم خودش را به دست کارگزاران بسپارد تا آنها به جایش تصمیم بگیرند. همینجا باید از حضور دوستان غیر کتابداری را که دوره‌ای طولانی مدیریت کتابخانه‌های دانشگاه‌های متبوع خود را برعهده داشته و در مذاکره کار کشته‌تر از بسیاری از کتابداران هستند، به جد مغتنم بدانم و عرض کنم که کتاب حاضر برای این مدیران مطالب خوبی در خود دارد.

ترجمه کتاب خوب و روان و قابل قبول است. در مواردی اگر مترجم معادل انگلیسی کلمه به کار رفته را می‌داد خوب بود. برابر عبارت «درون خطی بود» (ص ۸). حدس من این است که به جای Online استفاده شده باشد. این کلمه که در جای جای کتاب به کار رفته در ابتدا مرا گیج کرده بود. زیرا معادل Online، برخط و پیوسته و حتی آنلاین را دیده بودم ولی درون خطی را نمی‌شناختم. یا سکوه‌های مختلف پست الکترونیکی در سطر ۶ صفحه ۱۰۳ که منظور مترجم را نیافتم. البته از اینگونه موارد باز هم وجود دارد که تعداد آنها کم است ولی نوعاً مشکل نبود معادل است. بعضی موارد آنقدر ریز است که کمتر به آن توجه می‌شود لیکن کلمه «زمینه» در سطر ۱۳ صفحه ۴۵ قابل فهم نبود که منظور موضوعی برای مذاکره است یا در واقع مذاکره در Context خاص و در سطح قبل از آن «شاخص‌های مذاکره معادل» چه چیزی است و اصلاً شاخص‌های مذاکره چه معنایی دارد. همه این موارد در صورت داشتن معادل انگلیسی حل و قابل پذیرش می‌شود.

گاه وفاداری به کلمات هم موجب ضعیف شدن ترجمه می‌شود که نمونه آن در صفحه ۴۵ کتاب است که سه وضعیت مختلف در مذاکره را شرح می‌دهد. وضعیت اول: Most Favoured Position، وضعیت دوم: Walk Away Position و وضعیت سوم: Best Alternative to a Negotiated Agreement است که مترجم به ترتیب به این صورت ترجمه کرده است: «موقعیت مطلوب‌تر» که قابل قبول است و حتی موقعیت مطلوب کافی است، برای دومی «موقعیت دوری جستن» به کار رفته که ترجمه ضعیفی است و سعی شده به کلمات وفادار باشد. مترجم در توضیح آن اینگونه ترجمه کرده است: این شرایط یعنی حداقل نتیجه مطلوب که این عبارت رساتر از تیترا انتخاب شده است و وضعیت یا موقعیت حداقلی می‌توانست عبارت را بهتر برساند و مورد سوم هم اینگونه ترجمه شده: «بهترین جایگزین برای توافق مذاکره‌ای» که این هم می‌توانست «بهترین جایگزین توافق قبلی» و حتی «بهترین جایگزین توافق مذاکره شده» باشد. البته این نظر من است و خوانندگان گرامی ممکن است با نظر مترجم موافق باشند.

در پایان ضمن تشکر از زحمات مترجم گرامی و ناشر محترم که بار ارائه این کتاب را به جامعه کتابداری ایران بر دوش داشته‌اند تشکر کرده و جای خالی متون بیشتر در حوزه مجموعه‌سازی جدید را یادآوری می‌کنم.

پی‌نوشت‌ها

1. Durrant, Fiona (Fogden). Negotiating Licences for digital resources. London: Facet publishing, 2006.
2. License Agreement
3. Baker Tilly
4. Baker & McKenzie LLP
5. Trial
6. Document Delivery